

РАЗВИТИЕ ЛИДЕРСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РУКОВОДИТЕЛЯ

Цели: Стать лидером для своего коллектива. Правильно позиционировать себя как руководителя, демонстрировать лидерскую позицию. Научиться мотивировать и вдохновлять команду на достижение высоких результатов. Научиться эффективно взаимодействовать с командой, а также использовать её потенциал для решения бизнес-задач, оптимизации производства, привнесения инноваций. Научиться отстаивать свою точку зрения, развить навык донесения информации и аргументации. Ставить амбициозные цели и находить пути их достижения.

Продолжительность: 16 часов

Позиционирование лидера	<ul style="list-style-type: none">• Что такое имидж лидера? Из чего он состоит?• Компоненты лидерской эффективности• Отличие лидера от менеджера• Стратегии поведения лидера в различных ситуациях• Захват и удержание лидерского пространства• Работа с теньвыми лидерами• Типология лидерства по «Ицхаку Адизесу»• Нахождение собственного лидерского стиля• Ожидание от лидера. Умение соответствовать ожиданиям, сохраняя личный авторитет и статус• Создание лидерского «Мифа»
Развитие навыков аргументации и отстаивания собственной позиции	<ul style="list-style-type: none">• Определение собственной позиции при подготовке к потенциальному взаимодействию с коллективом/руководителем• Развитие навыков убедительной презентации:<ul style="list-style-type: none">– работа с содержанием,– работа с состоянием– работа с формой• Модель «Тезис-аргумент-вывод»• Расстановка правильных фреймов• Предутилизация потенциальных возражений• Приёмы убеждения и переубеждения• Управление собственными состояниями• Умение «Держать удар»• Работа с невербальным посланием
Работа с постановкой амбициозных целей и нахождение путей их достижения	<ul style="list-style-type: none">• Как ставить амбициозные цели?• Модели анализа текущего состояния системы• SWAT анализ, компоненты анализа• Источники возникновения цели. Навыки масштабирования и декомпозиции цели.• Визуализация цели и навык обратного планирования• Балансировка целей: учет смежных целей, баланс амбициозности и реалистичности• Модель SMART, как способ проверки цели на реалистичность её достижения• Стратегия реализации цели или как довести поставленную цель до результата. Модель TOTE

**Развитие навыков
мотивации и умения
вдохновлять**

- Модели мотивации: Пирамида Маслоу, структура потребностей по Герцбергу, интеграционная модель мотивации по ценностям
- Структура и свойство разных типов мотивации
- Использование ценностных ориентиров сотрудников в мотивации
- 3 барьера вовлеченности Патрика Ленсиони
- Работа с вовлеченностью сотрудников, развитие инициативы на местах
- Отличие «Вдохновения» от мотивации
- «Вдохновение» как залог долгосрочной мотивации сотрудников
- Построение вдохновляющей коммуникации

В результате участники:

- ✓ Осознают, что такое лидерство и из чего оно состоит;
- ✓ Научатся позиционировать себя как лидеры для своего коллектива;
- ✓ Научатся брать на себя лидерство и отвечать за командный результат;
- ✓ Научатся отстаивать собственную позицию и интересы коллектива перед руководством, доносить цели руководства до коллектива;
- ✓ Разовьют навык постановки и реализации амбициозных целей;
- ✓ Научатся мотивировать и вдохновлять команду на достижение высоких результатов;
- ✓ Смогут вовлекать сотрудников в значимую для бизнеса деятельность

*Программа тренинга носит предварительный характер и будет скорректирована с учётом пожеланий заказчика.